

Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires

Instituto de Investigaciones Contables “Profesor Juan Alberto Arévalo”

LOS FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DE LA TEORÍA DE LA ENTIDAD EN LA INFORMACIÓN CONTABLE CONSOLIDADA

*Trabajo presenta en las
XXVII^o Jornadas Universitarias de Contabilidad
Universidad Nacional de Entre Ríos - Facultad de Ciencias Económicas,
Paraná, 04, 05 y 06 de octubre de 2006*

**Fernanda M. Fernández, Jorgelina A. Gastaldi, Julieta A. Mangione,
Silvina B. Marcolini, Marta C. Pérez Munizaga, Nélida B. Pozzi,
Juan José Ruiz, Carmen S. Verón**

- C.P. FERNANDA M. FERNÁNDEZ, Universidad Nacional de Rosario.
- C.P. JORGELINA A. GASTALDI, Universidad Nacional de Rosario.
- C.P. JULIETA A. MANGIONE, Universidad Nacional de Rosario.
- C.P. SILVINA B. MARCOLINI, Universidad Nacional de Rosario.
- C.P. MARTA C. PÉREZ MUNIZAGA, Universidad Nacional de Cuyo.
- C.P. NÉLIDA B. POZZI, Universidad Nacional de Rosario.
- C.P. JUAN JOSÉ RUIZ, Universidad Nacional de Rosario.
- C.P. CARMEN S. VERÓN, Universidad Nacional de Rosario.

LOS FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DE LA TEORÍA DE LA ENTIDAD EN LA INFORMACIÓN CONTABLE CONSOLIDADA

SUMARIO

Palabras Clave

Resumen

1. Introducción

2. Teorías Económicas

3. Caracterización de la empresa

4. Agrupamiento de empresas

5. Información contable consolidada

6. Reflexiones finales

Bibliografía

PALABRAS CLAVE:

INFORMACIÓN CONTABLE CONSOLIDADA - GRUPOS DE EMPRESAS – ECONOMÍA ORGANIZACIONAL

Resumen:

Desde los años 90 el fenómeno de la globalización se manifiesta en forma acentuada y se caracteriza por una competencia creciente y de rápidos avances tecnológicos. También ha producido cambios cualitativos en la lógica de despliegue de las empresas tales como una mayor cantidad de fusiones y adquisiciones y una redefinición de los vínculos intraempresa para lograr una mayor articulación entre distintas filiales y casas matrices (sobre todo en el caso de la inversión extranjera directa) tanto en el plano comercial como en el tecnológico y productivo.

Las teorías económicas de los costos de transacción, de la agencia y de la cooperación empresarial nos permiten dar respuesta a: por qué existen las empresas, cómo los gerentes han acordado administrarla, pueden las empresas generar lazos cooperativos entre sí. Además nos permiten caracterizar a la empresa y a los grupos de empresas de la siguiente forma:

- Existencia de relaciones contractuales
- Tenencia de activos específicos
- Estructura para la toma de decisiones
- Generación de incentivos para alinear conductas diferentes
- Asimetría de información
- Oportunismo

La identificación de las características del grupo de empresas nos permite establecer un nexo entre las teorías económicas mencionadas y las teorías para la elaboración de información contable consolidada: teoría de la extensión y teoría de la entidad. Así teoría de la entidad permite un acercamiento entre la contabilidad y la economía, pues permite reflejar adecuadamente la situación patrimonial y financiera del grupo concebido en términos económicos y los resultados por él generados.

1. Introducción:

Desde los años 90 el fenómeno de la globalización se manifiesta en forma acentuada. Este nuevo orden económico se caracteriza por una competencia creciente y rápidos avances tecnológicos. Las empresas, cualquiera sea su tamaño para sobrevivir y competir han debido modificar su organización y el estilo de la dirección, las modalidades de trabajo y de desarrollar nuevos productos, las formas de administrar los riesgos y sus relaciones con los competidores. Resulta difícil conceptuar la globalización con una definición clara y sintética por tratarse de un concepto complejo y multifacético que combina una serie de fenómenos de diferente naturaleza. Por una parte, se remite no solo a procesos económicos sino también a procesos sociales, políticos, culturales y en forma muy notable, a procesos mediáticos.

Teubal y Rodríguez (2002) consideran que la globalización puede ser caracterizada o conceptualizada de diferentes modos a través de enfoques complementarios entre sí: a) como un conjunto de procesos; b) como una etapa en la evolución del capitalismo; y c). como parte de un discurso (proyecto) que tiene, muchas veces, finalidades políticas, económicas o culturales bien definidas”.

La globalización trajo aparejados cambios cualitativos en la lógica de despliegue de las empresas tales como una mayor cantidad de fusiones y adquisiciones y una redefinición de los vínculos intraempresa para lograr una mayor articulación entre distintas filiales y casas matrices (sobre todo en el caso de la inversión extranjera directa) tanto en el plano comercial como en el tecnológico y productivo.

Los sistemas competitivos se basan en complejos productivos con fronteras cada vez más difusas entre actividades primarias, industriales y de servicios. Para que un bien pueda competir, debe ser el resultado de un proceso de elaboración en una cadena productiva articulada y eficiente. Asimismo, la participación de distintos tipos de empresas es vital.

Observamos que las empresas, lejos de operar en forma individual y aislada, han cobrado en este contexto una creciente importancia, donde las economías individuales han visto incrementadas sus oportunidades de participación activa en redes internacionales donde el crecimiento de la inversión extranjera directa y la proliferación de nuevas formas de asociación “no accionaria” entre firmas constituyen las características más sobresalientes

La teoría económica no ha sido indiferente a este fenómeno y ha desarrollado en su seno, desde largo tiempo atrás, la corriente de la llamada “economía organizacional” que se ha ocupado desde distintos ángulos a analizar a la empresa. Esta corriente de pensamiento hizo hincapié en las organizaciones mismas, término usualmente utilizado por los economistas para referirse a las empresas, interesándose por una parte, en las implicancias de la estructura y funcionamiento de las empresas, y por la otra se abocó al estudio de los incrementales procesos competitivos entre organizaciones.

A efectos de comprender este fenómeno, dentro de la teoría económica organizacional es que cabe hacerse tres preguntas: 1. Porqué existen las empresas?, 2. Aquellos que las gerencian, acuerdan en el cómo llevarla adelante?; y por último, 3. pueden las empresas generar lazos cooperativos entre sí?

Un aspecto que no debe ser ajeno a la contabilidad financiera es la presentación de información contable de las empresas, individual y en especial la consolidada, para reflejar la realidad económica, patrimonial y financiera de los entes informantes.

En el presente trabajo abordaremos el análisis de las teorías económicas mencionadas para luego caracterizar a la empresa y los grupos de empresas. También analizaremos las teorías contables sobre información contable consolidada, para luego establecer cuál de ellas refleja adecuadamente la naturaleza económica de los grupos de empresas.

2. Teorías Económicas

a. Teoría de los costos de transacción (TCT)

El principal exponente de la teoría de los costos de transacción es Williamson y para su elaboración parte de las propuestas de Coase para explicar la existencia de las empresas.

Coase explica la existencia de la empresa como una alternativa del mercado que permite reducir los costos de transacción al reducir la cantidad de contratos que se celebran para el intercambio de los factores de producción. Su principal falencia estuvo en indicar que transacciones serían realizadas a través de la empresa y cuales a través del mercado.

Partiendo de que la empresa es un conjunto de contratos, Williamson identifica dos tipos de contratos, los *contratos completos* y los *contratos incompletos*. Estos últimos son los que generan los costos de transacción, pues generan *costos ex – ante*: son los que surgen de la redacción, de la negociación y salvaguardadas del acuerdo; y *costos ex – post*: que se producen durante la ejecución del contrato, costos del control, de resolución de conflictos no contemplados en las salvaguardas y del aseguramiento de los compromisos asumidos.

Para minimizar los costos de transacción que generan los contratos incompletos se recurre a la *jerarquía o empresa* como estructura de gobierno. Las transacciones que se realizarán a través de la empresa o jerarquía serán aquellas que involucren el intercambio de activos específicos con una frecuencia recurrente, un comportamiento oportunista (el cual genera incertidumbre y por ende asimetría en la información) y una conducta de racionalidad limitada de las partes.

Por el contrario, aquellas transacciones que involucren inversiones de carácter general (activos no específicos) que se realizan con una frecuencia ocasional o recurrente, es decir, los contratos completos, serán realizadas a través del *mercado*.

Es por ello que podemos decir que la teoría del costo de transacción se apoya en las siguientes proposiciones:

1. La transacción es la unidad básica de análisis
2. Cualquier problema que pueda plantearse de manera directa o indirecta como un problema de contratación se investiga provechosamente en términos de economización del costo de transacción.
3. Se realizan ahorros del costo de transacción asignando las transacciones (cuyos atributos difieren) a las estructuras de gobernación (que son los marcos de organización en los que se decide la integridad de una relación contractual) en una forma discriminante.
4. Todo esfuerzo por abordar seriamente el estudio de la organización económica deberá ajustarse a las ramificaciones combinadas de la racionalidad limitada y oportunismo ligados a una condición de especificidad de activos.

Esta teoría define a la empresa como un conjunto de contratos y es la estructura de gobierno que minimiza los costos de transacción de los contratos incompletos.

b. Teoría de la agencia

La teoría de la agencia que deriva de la teoría neoclásica pura e intenta describir las posibilidades para alinear los intereses del empresario con los del empleado, planteando las relaciones que existen cuando un individuo llamado agente actúa de acuerdo con otro llamado principal. Generalmente el principal posee activos y empleos y necesita del agente para incrementar el valor de los mismos.

En estas condiciones la empresa, como conjunto de planes de producción queda bajo la dirección de ese agente que suele ser un profesional que en la mayoría de los casos llega a manejar información que los propios dueños desconocen. Se introduce un conflicto de intereses entre los diferentes actores económicos por dicha asimetría de información. Los propietarios que delegaron las decisiones tienen objetivos diferentes a los del agente que toma las decisiones y en ese contexto los dueños intentan alinear sus objetivos con los del agente a través del otorgamiento de incentivos.

La existencia de la *información asimétrica* (la información que poseen ambos sujetos es distinta), el *oportunismo* y el *riesgo moral* (es el ocultamiento de información por parte del agente que para el principal es muy difícil o costosa observar) ocupan un papel trascendente en estas relaciones.

Por esa razón se incurren en diversos costos, denominados "costos de agencia" para minimizar los inconvenientes que provoca dicha asimetría de información y sus consecuencias directas. Estos comprenden:

- costos de control e incentivos incurridos por el principal,
- los costos en que incurre el agente para asegurarle al principal que está actuando en su beneficio y
- los costos de endeudamiento.

Entre los directivos y los tenedores de acciones se da una relación de agencia que existe en todo tipo de organizaciones, y en todos los niveles jerárquicos. Dada la complejidad y el tamaño de los negocios, muchas veces no pueden ser manejados por un solo individuo y entonces surgen las relaciones de agencia al delegar autoridad en la toma de decisiones.

A partir de lo expuesto puede decirse que esta teoría explica una de las relaciones o contratos más complejos dentro de la empresa: los accionistas y los administradores.

c. Teoría de la cooperación empresarial

Los acuerdos de cooperación entre empresas constituyen un fenómeno organizativo de gran alcance en las economías modernas. Según Menguzzato Boulard (1995, pág. 504): "*una alianza estratégica es un acuerdo explícito y a largo plazo, entre dos o más empresas, para desarrollar en común y gracias a una contribución equitativa de cada uno, una actividad concreta, que, mediante la creación de sinergias, permita a cada partenaire lograr algún(os) objetivo(s) inalcanzable(s) con su solo esfuerzo.*"

Otra forma de definir los acuerdos de cooperación es considerándolos una forma intermedia de organización y constituirán un marco contractual regulador del intercambio entre agentes económicos que combina y comparte rasgos característicos de los modelos ejemplares de empresa y mercado (Salas, 1989). Bajo esta perspectiva, los acuerdos de cooperación compartirán rasgos propios de la empresa y el mercado como forma de organizar la actividad económica.

Los fundamentos teóricos que están detrás de la cooperación y las alianzas entre empresas fueron identificados y reagrupados por Menguzzato Boulard (1995) en tres lógicas básicas: la lógica estratégica, la lógica económica y la lógica organizacional; lógicas no excluyentes sino complementarias. Analicemos cada una de ellas:

- *La lógica estratégica*: justifica la cooperación como opción estratégica orientada a mejorar la competitividad de la empresa en un entorno caracterizado básicamente por la aceleración y creciente complejidad del progreso tecnológico, y por la mundialización de la economía y globalización de los mercados, a la que se suma una corriente de desregulación. En efecto, tal entorno exige de las empresas unos recursos y habilidades más cuantiosos y más diversificados, en respuesta a las características de mayor complejidad y competencia, a la vez que una mayor flexibilidad en respuesta a un mayor grado de dinamismo y de incertidumbre.

Así encontramos que una empresa puede decidir cooperar:

- para acceder a un nuevo mercado,
- para disfrutar de las ventajas inherentes a la gran dimensión,
- para mejorar su flexibilidad,
- para disponer de unos recursos y habilidades que no posee pero le son necesarias para desarrollar mejor sus actividades.

Y la cooperación ofrece a las empresas la posibilidad de disponer de recursos y competencias necesarias, vía tamaño o vía complementariedad, de forma casi inmediata, sin reducir la flexibilidad de la empresa, contribuyendo además a limitar la incertidumbre que rodea toda actividad empresarial.

- *La lógica económica:* en el marco de la Teoría de los Costos de Transacción, justifica la cooperación en base a un criterio de eficiencia económica, siendo la cooperación una forma híbrida de asignación de los recursos económicos (Williamson, 1978) o como una forma de organización intermedia, alternativa al mercado, donde la externalización de transacciones es total, y a la empresa, donde las transacciones se internalizan en la jerarquía.
- La Teoría de los Costos de Transacción enuncia las características del mercado: incertidumbre, números pequeños, asimetría de la información; b) de los agentes económicos: racionalidad limitada y comportamiento oportunista; y c) de las propias transacciones: recurrencia y activos específicos; que hacen preferible la internacionalización, siendo entonces la forma híbrida un second best. Pero también se puede identificar además, otras condiciones que hacen de la cooperación la forma más eficiente de organización. La cooperación aparece como preferible a la internalización total cuando son superiores los costos que esta última generaría, como por ejemplo, un costo de adquisición desproporcionadamente alto en relación con el activo a internalizar, y/o unos costos organizativos superiores por mayor tamaño y complejidad. Asimismo la forma híbrida se afirma como la mejor alternativa siempre que la transacción concierna a un(os) activo(s) considerado(s), en economía, como bien público, resultando evidentemente excesiva e inútilmente costosa su transferencia a través de una fusión o adquisición.
- Otro caso claro de superioridad de la forma híbrida es cuando se plantea un fuerte problema de "selección adversa", problema común en las operaciones de fusión y de adquisición en relación con la valoración, debido a la valoración provocada por la incertidumbre y la especificidad de los activos. Tal problema implica unos costos de negociación excesivamente altos y se acentúa considerablemente con la intangibilidad de los activos.

Asimismo, la *joint venture* se ha concebido como una "mutua toma de rehenes" (Kogut, 1988), en cuanto permite reducir un importante componente de los costos de transacción: el comportamiento oportunista, tanto ex ante como ex post.

- *La lógica organizacional:* justifica la cooperación como un instrumento de aprendizaje organizacional, en cuanto, por una parte sirve para transferir alguna competencia y know-how de una empresa a otra, y por otra parte, se puede considerar que la cooperación permite el aprendizaje de su propio proceso y la consiguiente mejora de su management. Además, la cooperación puede constituir un soporte útil para introducir un cambio organizacional radical, pero necesario.

La empresa y el mercado como instituciones económicas, se apoyan en unas reglas de juego bien conocidas.

La empresa se caracteriza por una situación donde se produce una concentración de autoridad y derechos residuales sobre la utilización de los recursos, en la figura del empresario. Plantea una relación continuada y permanente entre agentes económicos. Las relaciones entre los miembros de la empresa se producen en condiciones de interdependencia que generan externalidades de unos sobre otros. Ello obliga a que el cálculo económico que regula las decisiones internas se realiza por una unidad de gestión que trata de optimizar intereses colectivos y sobre la que recae la autoridad legal necesaria para dar órdenes y vigilar su cumplimiento (relación jerárquica).

El mercado se caracteriza por una situación donde no existen derechos residuales por asignar, en cuanto que el contrato que regula la relación especifica todas y cada una de las contrapartidas que se derivarán de ella por las partes. La relación entre los agentes económicos se reduce a operaciones de compra-venta por las cuales un agente paga un precio, perfectamente conocido por él, y recibe a cambio un bien o servicio. La relación entre los agentes queda concluida una vez que se ha realizado el intercambio y si se repite vuelve a

producirse en las mismas condiciones que las iniciales. Los beneficios y los costos de la relación entre agentes que dan lugar al intercambio son todos privados, con lo cual, los precios reflejan verdaderos costos de oportunidad. En estas condiciones el cálculo económico previo a la operación de intercambio puede hacerse por cada agente económico de forma individualizada, separada del cálculo que realizan otros agentes.

En función de lo expuesto, los acuerdos de cooperación tendrán un diseño propio en cuanto a las reglas que regularán la relación entre los participantes en el mismo. Incorpora rasgos del mercado en cuanto se realiza entre empresas que mantienen su independencia jurídica sin que plantee, en general, la subordinación de unas a las otras. El alcance del acuerdo se extiende sobre recursos y actividades concretas, dejando al margen otras que puedan seguir reguladas por formas organizativas o alternativas. El acuerdo puede tener una vigencia temporal limitada, tras la cual las partes recobran la independencia y la libertad para contratar de nuevo en las mismas o distintas condiciones que lo hicieron en la primera instancia.

Con respecto al modelo de organización interna, el acuerdo de cooperación comparte los rasgos de establecer relaciones de una cierta estabilidad o permanencia entre los participantes, muy distintas de la relación casual o esporádica propia del mercado competitivo. El acuerdo no puede dejar la optimización y el control de los intereses comunes en manos de una unidad jerárquica superior que administra derechos residuales. Por el contrario, deberá plasmar las condiciones que respetan el óptimo aprovechamiento de los intereses comunes con un contrato que establezca sin ambigüedades lo que le corresponde a cada uno en términos de derechos y deberes que se desprenden del acuerdo.

Los acuerdos constituyen contratos con cierta complejidad a través de los cuales se busca optimizar intereses conjuntos de las empresas participantes. La complejidad del contrato responderá, de un lado, a la necesidad de reconocer aspectos idiosincráticos de la relación y del otro, a la necesidad de proteger jurídicamente al acuerdo y mantener así los estímulos a cumplirlo.

3. Caracterización de la empresa

A partir del análisis de las teorías económicas es posible extraer elementos que consideramos básicos para acercarnos al concepto de empresa y que son comunes a las teorías mencionadas:

- **Existencia de relaciones contractuales:** En ambas teorías podemos identificar la existencia de estas relaciones. En la teoría de la agencia estas relaciones se dan entre el principal y el agente. En cambio, la teoría de costos de transacción considera a la empresa como un conjunto de contratos incompletos.

- **Tenencia de activos específicos:** Son los bienes y servicios intercambiados a través de contratos incompletos. Existen al menos cuatro tipos de activos específicos: especificidad del sitio, especificidad de los activos físicos, especificidad de los activos humanos y activos dedicados. Es importante considerar en este punto que para la teoría de costos de transacción la empresa es un conjunto de contratos incompletos y el objeto de dichos contratos son los activos específicos, y que la teoría de la agencia solo se refiere a un contrato que es el que se da entre el principal y el agente.

- **Estructura para la toma de decisiones:** En ambas teorías podemos identificar la existencia de una separación entre el propietario y quien toma las decisiones, es decir el administrador.

- **Generación de incentivos para alinear conductas diferentes:** En la mayoría de las empresas en las que se establecen estas relaciones contractuales sucede que los objetivos de los propietarios que delegaron el poder de decisión en los administradores difieren de dichos administradores que son finalmente los que toman las decisiones. Para intentar neutralizar estas diferencias, los propietarios crean un sistema de incentivos para los administradores de manera de acercar sus objetivos a los propios.

- **Asimetría de información:** La información que maneja el administrador es en la mayoría de los casos desconocida por los propios dueños. Esto produce gran incertidumbre entre las partes y provoca un conflicto de intereses.

- **Oportunismo:** Este es considerado por ambas teorías como la búsqueda del beneficio propio que produce asimetría de la información entre las partes, lo que a su vez genera costos ex - ante (alineación de esta información incompleta, alineación de los incentivos de los agentes y redacción de las salvaguardas para los conflictos contingentes) y ex - post (para redacción de las nuevas salvaguardas para los conflictos ocurridos durante la ejecución del contrato).

4. Agrupamiento de empresas

a. Clases de grupos de empresas

El agrupamiento de empresas o concentración empresarial ocurre cuando dos o más empresas unen sus esfuerzos para lograr objetivos comunes. Puede materializarse a través de diferentes formas jurídicas, contractuales, administrativas y económicas. Las consecuencias directas de su formación son:

- a) algunos o la totalidad de los objetivos individuales se convierten en objetivos grupales,
- b) nace un ente distinto de cada uno de sus componentes.

Cóndor (1984, pág.34)) clasifica las concentraciones empresariales desde un punto de vista económico, de acuerdo a los fines y características de las empresas:

a. Según los objetivos perseguidos:

- i. Técnicas: es la puesta en común de factores productivos con el objetivo de aprovechar las economías de escala.
- ii. Financieras: es la puesta en común de los recursos financieros, como ocurre en las sociedades *holding* cuyo activo está integrado por acciones de otras empresas, sin desarrollar directamente ninguna actividad.

b. La relación entre los estadios productivos integrados:

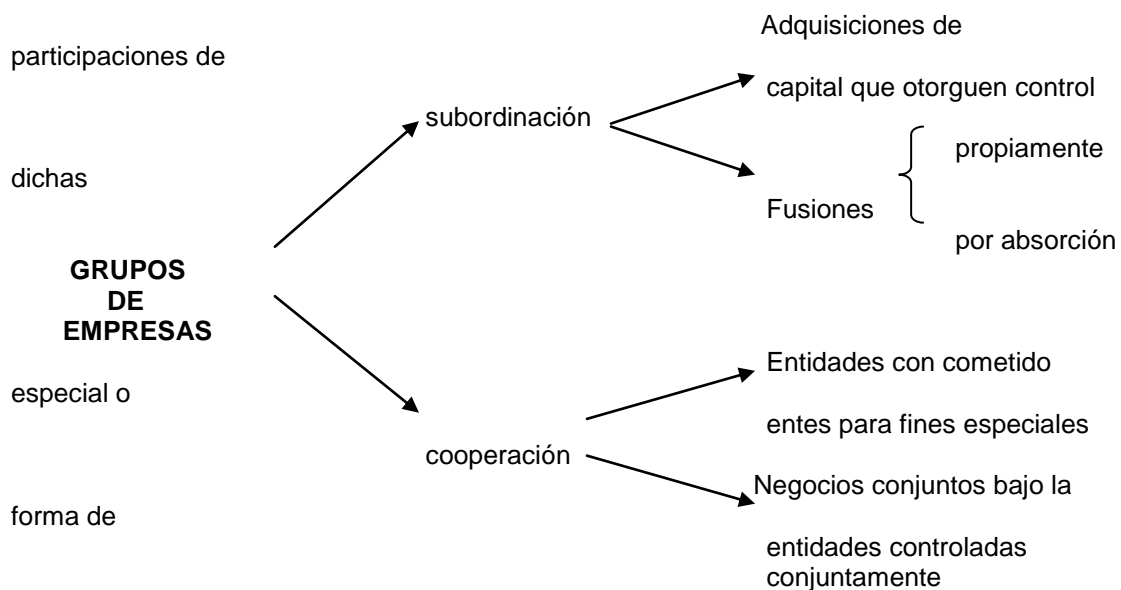
- i. Horizontales: los estadios de las empresas agrupadas son de producción sustitutivos.
- ii. Verticales: las empresas agrupadas se encuentran en estadios de producción complementarios.
- iii. Conglomerados: los estadios de las empresas agrupadas no guardan una relación entre ellos, y se genera una diversificación de actividades o productos.

Pero ni esta clasificación, ni otras (Gallego 2002) permiten identificar a los grupos empresariales dentro de una única clasificación pues pueden perseguir objetivos tecnológicos, financieros o generar concentraciones de tipo vertical u horizontal. Es por ello que proponemos una clasificación en función de los fines que se persiguen al ejercer el control sobre el grupo, los cuales podrían ser:

- ▶ **Subordinación:** el objetivo es someter a una dirección unificada al ente combinado y es una de las entidades quien fija unilateralmente las políticas económicas, financieras y operativas.
- ▶ **Cooperación:** el objetivo es el ordenamiento de determinadas actividades de varias empresas y la fijación de las políticas económicas, financieras y operativas del ente combinado se realiza de común acuerdo por las empresas que lo conforman.

En el Esquema I se resume la clasificación de los agrupamientos de empresas de acuerdo al fin perseguido al ejercer el control sobre el grupo.

ESQUEMA I: Clasificación de las Grupos de Empresas en función del fin perseguido en el ejercicio del control del ente combinado



Las entidades con cometido especial o entes para fines especiales (*special purpose entities*) son creadas para alcanzar objetivos concretos y perfectamente definidos con anterioridad, estableciéndose en el acuerdo que les da origen pautas estrictas para su gobierno. En este sentido la capacidad en la toma de decisiones de los socios, inversores, dueños o similares se encuentra limitado o en algunos casos es inexistente, pues las decisiones en su mayoría o totalidad son predeterminadas y establecidas al momento de su conformación. Estas entidades generalmente se utilizan para alcanzar un objetivo o para ocuparse de una única actividad.

b. Caracterización de los grupos de empresas

Consideramos que los elementos que identificamos para caracterizar a las empresas pueden ser utilizados para caracterizar a los grupos de empresas, y es por ello que proponemos la siguiente caracterización del agrupamiento de empresas o grupos de empresas:

- **Existencia de relaciones contractuales:** se realizan entre las empresas integrantes del grupo (relación de agencia y otros contratos)
- **Tenencia de activos específicos:** es una de las características principales pues dichos activos específicos son los que motivan a la empresas a relacionarse formando grupos.
- **Estructura para la toma de decisiones:** la separación en la toma de decisiones ocurre entre las empresas y el administrador del grupo (un tercero o la empresa dominante).
- **Generación de incentivos para alinear conductas diferentes:** es consecuencia de la característica anterior e implica la existencia de mecanismos para alinear los incentivos del administrador del grupo con las empresas integrantes del grupo
- **Asimetría de información:** La información que maneja el administrador es en la mayoría de los casos desconocida por las empresas partícipes, provocando incertidumbre y potenciales conflictos entre los integrantes.
- **Oportunismo:** la búsqueda del beneficio propio de cada empresa partícipe produce asimetría de la información entre las partes, lo que a su vez genera costos ex - ante (alinear esta información incompleta, alinear los incentivos de los agentes y redactar las salvaguardas para los conflictos contingentes) y ex – post (para redactar las nuevas salvaguardas para los conflictos ocurridos durante la ejecución del contrato).

A partir de los fundamentos teóricos para analizar y caracterizar la empresa podemos concluir que los grupos de empresas reúnen las mismas características de sus integrantes, las empresas, pudiendo ser considerados como una *mega empresa*.

Este aspecto de *mega empresa* resulta de utilidad para revisar y determinar en la preparación de la información contable consolidada, cuál de las teorías contables que la sustenta representa adecuadamente la realidad económica del grupo de empresas. Este análisis es el que abordaremos a continuación.

5. Información contable consolidada

La elaboración de la información contable consolidada puede efectuarse a partir de dos concepciones básicas:

a) Teoría de la entidad: Moonitz (1951) es quien desarrolló la aplicación de esta teoría para la preparación de estados contables consolidados. Su punto de partida es la existencia de una entidad económica o de negocios compuesta por unidades jurídicamente independientes pero que una sola ejerce el control común, el cual se origina en la propiedad compartida de la entidad. Esta entidad está conformada por dos tipos de propietarios, los de interés mayoritario y los de interés minoritario o, en palabras del autor, independientes (*outside interests*). En consecuencia los estados consolidados deben reflejar el estado y las operaciones de este grupo como si existiese una fusión en sentido legal similar a la existente en sentido económico. La opinión de Moonitz concibe a la entidad contable (grupo), emisora de los estados contables consolidados, como una unidad de negocios cuyos proveedores de capital son dos clases de accionistas: los mayoritarios y los independientes, e indirectamente brinda un concepto amplio de grupo (subordinación y cooperación). Esta teoría también recibe el nombre de “teoría económica”.

b) Teoría del propietario: la aplicación de esta teoría para la preparación de información consolidada concibe al ente contable (grupo) como una extensión de la propiedad que detenta la sociedad poseedora de la mayoría de capital o propietaria de las sociedades que integran el grupo. Este enfoque considera la existencia de un interés financiero de la sociedad mayoritaria a través del cual ejerce el derecho de propiedad de las sociedades integrantes del grupo, lo que le permite disponer de los elementos patrimoniales de éstas. En este sentido los accionistas minoritarios serían terceros ajenos al grupo (sociedad propietaria) pues los estados consolidados se consideran como una extensión de los estados de la sociedad mayoritaria o matriz o dominante. Esta teoría también se denomina “teoría de la extensión de la sociedad matriz” o “teoría financiera” o “teoría de la controlante”.

Los aspectos más relevantes de ambas teorías son resumidos por Córdor (1984, pág. 69) al expresar: *“Dentro del planteamiento sustentado por el concepto de la extensión de la sociedad matriz es determinante la existencia de un interés financiero frente a la idea de unidad operativa mantenida por el concepto de entidad, es decir, un planteamiento de tipo financiero frente a un planteamiento eminentemente económico, primando en el primer caso la relevancia de las participaciones financieras frente a la unidad de dirección en el otro.”*

Los objetivos de la información consolidada difieren según se aplique uno u otro enfoque en su preparación. Bajo el enfoque de la teoría de la entidad se persigue brindar información sobre una entidad económica formada por la matriz y las filiales, y satisfacer las necesidades de información de todos los inversores o integrantes del grupo o entidad. Desde la perspectiva de la teoría de la extensión o financiera el objetivo perseguido es brindar información sobre la posición económica financiera de los accionistas mayoritarios.

Una de las consecuencias directas de la aplicación de uno u otro enfoque es la delimitación del perímetro de consolidación entendido como grupo de empresas que participan de la consolidación. La premisa de la existencia de un interés o participación financiera de la teoría de la extensión, permite únicamente que grupos con fines de subordinación emitan estados consolidados. Sin embargo en la teoría de la entidad la premisa de la existencia de una dirección unificada permite que tanto los grupos con fines de subordinación como los de cooperación emitan información consolidada.

La teoría financiera o de la extensión solamente permite elaborar información consolidada en aquellos grupos donde una empresa (la matriz o mayoritaria) posea un interés financiero de tal magnitud que sea representativo del derecho de propiedad sobre las demás sociedades integrantes del grupo (subsidiarias o filiales). Esta situación condiciona el método a aplicar a la consolidación total. Por su parte la teoría económica o de la entidad, a partir de su concepto de unidad de dirección, permite la preparación de información consolidada referente a aquellas sociedades que se encuentren bajo esa dirección unificada. Así los métodos aplicables son consolidación total, consolidación proporcional y valor patrimonial proporcional, los cuales son elegidos de acuerdo al tipo de relación que exista entre las sociedades que conforman el grupo.

En virtud de lo expuesto resulta claro que dentro de las teorías para la elaboración de información contable consolidada es la teoría de la entidad la que se alinea con las teorías económicas que caracterizan a la empresa y a partir de las cuales identificamos al grupo.

6. Reflexiones finales

Las teorías económicas analizadas nos permiten dar respuesta a los interrogantes planteados al comienzo. La teoría de los costos de transacción responde a la primera pregunta sobre por qué existen las empresas al considerarla un conjunto de contratos que a través de su estructura de gobierno minimiza los costos de transacción de los contratos incompletos, por lo que el nacimiento de una empresa se justifica a partir de la minimización de los costos de transacción.

La teoría de la agencia da respuesta a la segunda pregunta respecto a si aquellos que la gerencian acuerdan con el propietario sobre cómo llevarlas adelante, en este aspecto explica que la relación entre el principal y el agente introduce conflictos de intereses generados por la asimetría de información, lo que provoca la aparición de los llamados costos de agencia para minimizar las consecuencias de los mencionados conflictos. Esto determina que el pretendido acuerdo entre gerentes y propietarios sólo “intenta” lograrse pero no siempre se logra, dando nacimiento a la existencia de costos adicionales.

Por su parte la teoría de la cooperación empresarial da respuesta a la tercera pregunta referida a si las empresas pueden generar lazos cooperativos entre sí y lo hace explicando que los acuerdos existen si a partir de ellos los participantes logran optimizar intereses conjuntos.

Respondidos estos interrogantes y a partir de las mencionadas teorías caracterizamos a la empresa y a partir de ella a los grupos de empresas de la siguiente forma:

- Existencia de relaciones contractuales
- Tenencia de activos específicos
- Estructura para la toma de decisiones
- Generación de incentivos para alinear conductas diferentes
- Asimetría de información
- Oportunismo

La identificación de las características del grupo de empresas nos permite establecer un nexo con las teorías para la elaboración de información contable consolidada. La teoría de la entidad a partir de su concepto de unidad de dirección coincide con la clasificación de grupos de empresas, con fines de subordinación o de cooperación. También permite reflejar adecuadamente las características del grupo, tales como las relaciones contractuales (acuerdos de cooperación empresarial) estructura en la toma de decisiones (control o control conjunto), tenencia de activos específicos (propios o del grupo), entre otros.

El análisis presentado implica que la aplicación de la teoría de la entidad en la elaboración de información contable consolidada permite un acercamiento entre la contabilidad y la economía, y representa la mejor forma de reflejar la situación patrimonial y financiera del grupo concebido en términos económicos y los resultados por él generados.

Bibliografía

Besando, D.; Dranove, D.; Shanley, M. (1996): **Economics of Strategy**, John Wiley & Sons. Inc.; New York – Estados Unidos.

Clegg, S. and Hardy, C. (1999): **Studying Organization: Theory and Method**, Sage Publications; London.

Coase, R. H. (1980): "La naturaleza de la empresa", *Información Comercial Española*, Madrid, enero, pág. 67-76.

Condor, V. (1984): "*Las Cuentas Consolidadas: análisis comparado y propuestas para el desarrollo de la normativa española*", Tesis Doctoral, Universidad de Valencia.

Gallego, M. E. (2002): *Los Negocios Conjuntos en Europa: aspectos económicos y análisis contable*, Tesis Doctoral, Universidad de Santiago de Compostela.

Kogut, B. (1988): "Joint Ventures: Theoretical and empirical perspectives", *Strategic Management Journal*, Vol. 9, pág. 319-332.

Menguzzato Boulard, M. (1995): "La triple lógica de las alianzas estratégicas"; Capítulo 26 de Dirección de empresas de los noventa. Homenaje al profesor Marcial Jesús López Moreno. Editorial Civitas - Madrid.

Menguzzato Boulard, M. (1992): "La cooperación: una alternativa para la empresa de los noventa"; Dirección y Organización, CEPADE, número 4, páginas 54 a 62.

Salas Fumás, V. (1989): "Acuerdos de Cooperación entre empresas: bases teóricas"; El, Marzo-Abril, páginas 47 a 60.

Teubal, M. y Rodríguez, J. (2002): **Agro y Alimentos en la globalización- Una perspectiva Crítica**, Editorial La Colmena 2002, Buenos Aires.

Williamson, O. (1985): **Las Instituciones económicas del capitalismo**, Fondo de Cultura Económica; México.